해외로해외로…중소 · 전문건설업체

현지화로 위험 저감, 정부의 '맞춤형' 금융 지원 기대

- 가장큰어려움이보증서발급애로, 진출국가의리스크요인철저점검을-

국내 공공공사 발주 감소와 정부의 지속적인 부동산 규제에 따른 건설 경기 하락, 그리고업체수증가로인한경쟁심화로상당수 건설업체들이 어려운 경영 상황에 직면해있다. 이에따라해외건설시장으로눈을돌리는중견및 중소건설업체들이늘어나고있다.

아울러 세계 경제의 글로벌화 가속화와 FTA 및 정부조달협정 등으로 해외건설 시장의 진입장벽이점차제거됨에따라외국업체에 개방되는 해외 발주 공사가 늘어날 것이라는점을감안할때 우리중소건설업체가 지속적으로 성장, 발전해 나가기 위해서는 해외시장 진출에 보다 적극적인 관심을가질필요가있다.

정보 부족과 보증 애로 해소

해외 사업에서는 예측 불가능한 리스크들이 산재해있는바, 이러한리스크를극복하고성공적으로공사를수행하기위해서는 철저한계획수립이필수적이다. 그렇지않으면시행착오는물론비용및공사기간등에서예기치않은문제가야기될수있다.

이에따라최근대형건설사부터중소건설사들까지 해외 진출 대열에 합류하면서 공격적인 수주보다는 성공적인 공사 수행 여부에대한관심이점차높아지고있다. 특히, 해외 공사의 경우 전 과정을 경험해본 전문가들이 많지 않아 시행착오가 발생할 수밖에없는실정이며, 이로인해공기지연은물론경제적손실로직결되기때문에철저한 리스크 매니지먼트 체계 수립이 필요하다.

대한건설협회가 2006년에 시공능력 순위 300위 이내 업체를 대상으로 해외시장 진출애로사항에 대해조사한바에의하면 중소 건설업체들은 위축된 국내 시장의 돌파구로해외시장진출을검토하고는있으나 정보 부족, 보증 및 금융 규제 등으로 어려움을겪고있는것으로조사됐다. 조사응답자의 38%가진출 대상국에대한 정보 부족을 우선 순위로 선택하였고 국내 금융기관 및보증기관의지원부족(17%), 진출대상국의 무역 장벽 및 규제(15%)의 순으로 애로사항을호소하였다. 낮은해외인지도와 선진국건설업체의시장선점, 언어장벽등도 장애 요인으로 조사되었으며, 후발 국가의 저가경쟁도애로요인으로밝혀졌다.

해외 공사의 리스크 분산 방법으로는 현지법인설립이25%, 현지업체와의조인트벤처가 26%로 절반 이상이 현지화를 통해 리스크를줄이고있으며, 경제개발협력기금(EDCF) 또는 세계은행이나 아시아개발은행과 같은 국제 금융기관이 제공하는 공사수주(15%), 그리고프로젝트 파이낸싱을 통한 부외 금융(11%) 방법도활용하는 것으로 나타났다.

글로벌 인프라 펀드 조성키로

중소기업의 해외건설 시장 진출시 가장 큰애로요인으로지적되고있는것이금융기관으로부터각종보증서를발급받는어려움이다. 해외건설 수주 실적은 2004년 75억달러에서2007년 398억달러로5.3배증가한반면, 공적 수출 신용기관인 수출입은행의 해외건설 보증 취급 실적은 2004년 8,999억원에서 2007년 1조 70억원 규모로 1.1배 증가하는 데 그쳤다. 전체 보증 수요 중에서 수출입은행이 차지하는 비율은 2004년 45.9%에서 2007년 10.7%로 감소하였으며, 수출보험공사해외건설수출보증보험 실적은 2004년 1조 4,919억원에서 2007년1조 7,349억원규모로1.2배증가하는데그쳤다.

중소 업체가 해외건설 시장에 체계적으로 진출하기 위해서는 금융기관의 보증 활성화와 더불어 진출 대상국에대한리스크, 조세제도, 투자제도등 기본적인정보습득과해외시장개척을위한정부의금융지원 및해외전문인력양성등이필요하다.

이와 관련하여 정부는 올 7월 해외건설

부문을 보다 활성화해 고유가로 인한 어려운 경제 상황을 극복할 동력으로 활용하고자 지원대책을 마련했다. 이번 대책에 따르면 정부는 국내 업체들의 해외 진출 시장의 다변화를 위해 자원개발업체와 해외건설을 패키지화하고 자원 보유국의 수요에 따른 맞춤형 투자 전략을 마련할 예정이다. 이에 따라 정부는 발굴에서 수주, 프로젝트 진행 등의 단계별로 차별적으로 지원하고 그동안 제한적이었던 공기업의 해외 사업 진출 범위도 확대시킬 것으로 보인다.

또한, 공적개발원조(ODA)를 통한 사업 타당성 조사 지원 규모를 확대하고 러시아와 남미 등을 중점 개척 시장으로 추가 지정해 지원한다는 방침이다.

특히, 국내 중소건설업체의 해외진출을 돕기 위해 2조원 규모의 글로벌 인프라 펀드를 조성해 '자원개발'과 '인프라건설'의 패키지형 사업 진출을 뒷받침하기로 했다. 펀드의 조성방식, 투자구조, 투자대상사업 선정기준 등을 포함한 구체적 방안은 올해 연말에 나 구체화될 전망이다.

현재 5조원 규모인 해외건설 분야에 대한 수출입은행의 금융 지원 규모를 오는 2010년에 8조 5,000억원, 2012년에 13조원으로 각각 확대하고 수주 효과가 큰 패키지형 사업인 인프라 개발과 자원 개발을 병행하는 사업에 대해서는 맞춤형 금융 서비스를 제공한다. 또한, 수출입은행의 대외채무보증 제도를 이달부터 도입하고 수출보험공사의 이행보증(입찰, 계약이행)을 금년도 2,000억원에서 2010년까지 5,000억원으로 늘리는 등 중소업체에 대한 금융 지원을 확대한다는 방침이다.

부동산 개발, 위험 분산 대안 필수

최근 세계 건설시장이 고성장세를 지속하고 있으며 향후 특별한 장애요인이 나타나지 않는 한 현재의 증가 추세가 지속될 것으로 보이며, 국내 건설시장이 향후에도 정체될 것이라는 상황을 고려하면 우리 중소 건설업체도 각자의 역량에 맞게 적극적으로 해외건설 시장의 문을 두드릴 필요가 있다.

중소 건설업체들은 기술력이나 경쟁력 부족으로 플랜트 부문 진출 대신 아시아 및 중동 지역을 중심으로 한 부동산 개발사업 분야에서 적극적인 수주 확대 전략을 취하여 왔다. 최근 2~3년 간 중견 업체가 추진한 대규모 해외주택공사를 살펴보면 반도의 두바이 유보라타워 개발사업, 신한의 리비아 아파트 및 지역기반공사, 경남기업의 베트남 랜드마크 사업, 우림건설의 카자흐스탄 알마티 복합단지 개발사업, 동일하이빌의 카자흐스탄 이스타나 지역 주거복합단지 공사 등이 있다.

아울러 해외건설 시장에서 길을 찾고 있는 지방의 중견 및 중소업체들도 점차 늘어나고 있다. 경기도 소재 중견기업인 신창건설은 지난 3월 러시아 칼루가시 주정부와 양해각서(MOU)를 체결하고 모스크바와 칼루가주 인접 지역에 아파트(4,000가구), 타운하우스(3,000가구), 복합건물(2,000가구) 등 9,000가구를 짓기로 했다. 최근에는 칼루가시 신청사 건설계약을 체결했고 실내스키장 및 골프장 등 사계절 레저 개발단지 건설 도추진 중이며 향후에는 도로, 철도 등으로 사업을 확대해 나갈 계획인 것으로 알려졌다. 경남소재 새미래건설의 경우 UAE 현지 기업인 제네바 파운데이션(GF)그룹과 합작회사 설립을 위한 양해각서(MOU)를 체결하고 중동 지역에서 대규모의 료복합시설 공사 등의 사업과 부동산 매매 및 개발업, 레포츠 휴양시설 등 건설산업 전분야의 사업을 추진하기로 협약하였다.

경남 소재 대동건설의 경우에도 베트남에 700가구 규모의 고급 아파트를 지어 분양할 계획이다. 대동건설의 해외사업법인인 대동베트남개발은 베트남의 주택공사격인 국영 기업 레스코(Resco)와 전략적 계약을 맺고 호찌민시에 25층 규모의 고층아파트를 짓는 사업으로 1,000억원을 투입할 계획이다. 전남소재 중소업체인 씨티종합건설은 사우디아라비아 수자원공사가 발주한 380km의 상하수도 공사를 수주해 해외진출의 기반을 구축하였다.

2004년 이후 본격화된 중소업체들의 해외주택시장 진출의 경우 아직 가시적인 성공이나 실패사례가 나오지 않았다. 그러나, 해외개발사업의 경우, 진출국가 대부분이 country risk가 높은 나라들이며, 사업 형태는 대부분 자금투자를 전제로 한 개발사업이므로 사전에 철저한 시장 조사로 사업성을 검토해야 함은 물론이고 자재, 장비 등의 가격 상승에 대비하며 경험 있는 전문인력 양성을 통한 진출을 도모해야 한다.

국내 건설업체가 최근 수주 호조세를 보이고 있는 베트남, 캄보디아, 카자흐스탄 등 개발도상국가의 경우 향후 주택 등 부동산 투자 및 인프라 개발이 지속적으로 이루어질 것으로 예상되므로 우리 기업의 우수한 기술력과 자금력을 바탕으로 진출 이용이 한 반면, 경제 및 정치 상황이 안정되어 있지 않은 상황이므로 이들 국가 진출시 리스크를 분산할 수 있는 철저한 사업분석이 필요하다.

특히, 베트남의 경우 투자허가신청이 전단계인 사업부지 및 사업계획 협의에 최소한 6개월에서 1년 이상이 걸리며 승인 이후에도 토지 사용 허가, 토지 보상 등에도 오랜 시간이 필요한 실정이다. 아울러 부동산 개발사업에 대한 법령 및 제도가 정비되어 있지 않아 사업 추진 과정 및 소요 기간을 예측하기 어려운 것이 문제점으로 떠오르고 있다. 최근 베트남에 진출한 업체의 경우 철강, 시멘트 등 건설 자재 가격의 급등과 올해부터 시작된 실업보호제도, 그리고 근로자의 파업 및 노사 분규 등의 3중고로 어려움을 겪고 있으며 이에 따른 구인난으로 공사에 차질을 빚고 있는 실정이다.

정부의‘ 맞춤형 ’지원 소망스러워

중소 건설업체가 성공적으로 해외시장에 진출하기위해서는해외개발투자성공사례등을살펴보고사전에 현지부동산평가법인을 통한 마켓 리서치를 실시해야 하며 아울러 해당 국가의 토지 정책이나 외국인 투자 정책 및 관계 법률 등을 확인한 후 진출 여부를 결정해야한다. 국내에서축적한 풍부한 주택 건설 경험과 자본을 바탕으로 해외개발사업에진출할경우에는일회성의 사업 추진보다는 사업 타당성과 수익성 여부를 세밀하게검토하는등철저한현지시장 분석과 검증 절차를 거쳐서 중장기적이고종합적인진출전략을수립한후사업시행여부를결정할필요가있다.

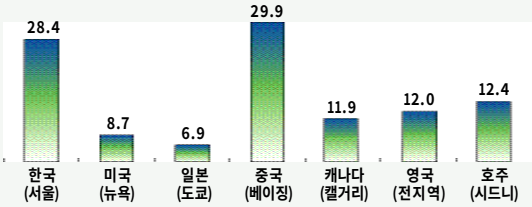
해외개발사업은시공업체가직접자금을 조달하고인허가와분양까지책임지는리스크가 큰사업이므로초기 단계부터 국내다른건설업체들과공동으로컨소시엄을구성하여 추진하거나 또는 개발 경험이 풍부한 능력 있는 현지 개발업체 및 정부투자기관과의 합작을통해공동 개발형식으로진출하는 전략도 필요하다. 중소기업은우리 경제 · 산업의 미래 성장을 위한 동력 엔진이다. 중견및중소건설업체들의해외시장진출을 활성화하기 위해서는 업체 스스로 취약한 부문을 강화하고 지역 전문가를 육성하는등해외시장진출에필요한역량을강화해야 하지만 정부에서도 수출입은행이나 수출보험공사의중소건설업체에대한보증발급 기준을점차완화하고 해외투자개발형 사업에 대한 보증을 활성화하고 아울러 해외건설전문인력을지속적으로양성화함으로써 중소 건설업체의 해외 진출 활성화를 위한 지원을 아끼지 말아야할것이다.

신종수
대한건설협회
중소기업글로벌지원센터장

그래픽 뉴스

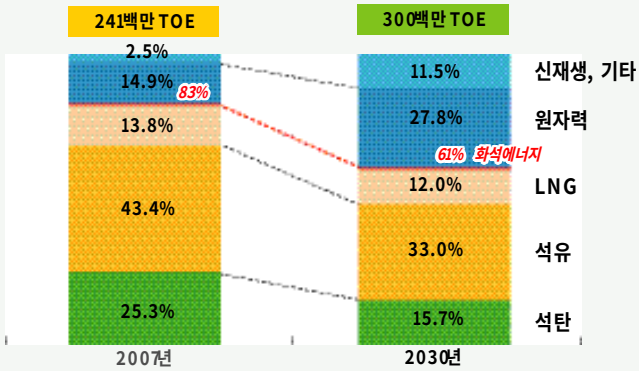
주요 국가 1인당 GDP 대비 주택 가격 배율 비교

배율:국가별평균주택가격/1인당 GDP로 2007년말주택가격적용. (단위:배)



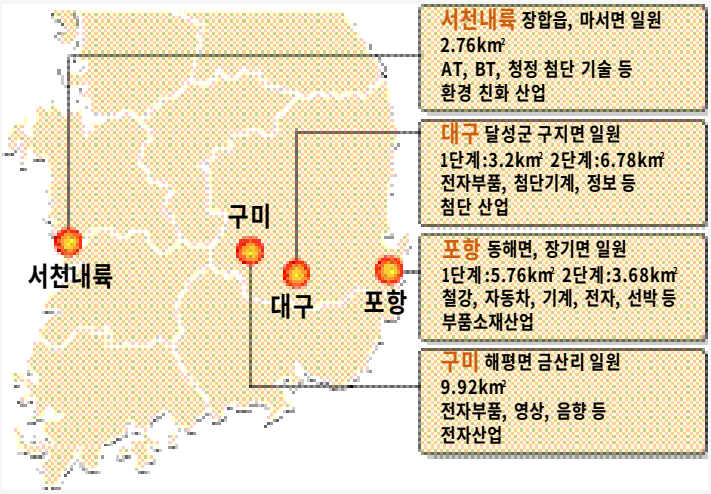
자료:국민은행연구소, 일본부동산유통기구, 전미부동산업자협회, 캐나다캘거리부동산협회, 영국, 호주, OECD.

에너지 자원별 비중 변화 예상



주:TOE = 원유1톤에서얻는에너지의양.
자료:지식경제부.

신규 국가산업단지 조성 예정지



자료:국토해양부.